

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Байкальский институт профессионального образования»

УТВЕРЖДАЮ
Директор, доцент
Спиридонова Е.В.
«12» апреля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: базовый

Квалификация: Менеджер по продажам

Иркутск, 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки РФ от 15.05.2014 г. приказ № 539, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 32855 от 25.06.2014 г.)

Организация-разработчик: АНО ПО «Байкальский институт профессионального образования»

Разработчик: Шопов Андрей Николаевич, к.э.н., доцент

Рассмотрена на заседании МЦК «02» апреля 2021 г.
Председатель МЦК, доцент Малханова Е.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК): Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их

классификацию;

- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения

от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональные компетенции

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Объем и виды учебной работы заочной формы обучения

	ПМ 01	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	МДК 01.02 Организация торговли	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
Максимальная учебная нагрузка	320	165	80	75

(всего)				
Обязательная аудиторная нагрузка	214	110	54	50
Обязательные учебные занятия при заочной форме обучения:	60	36	12	12
- Обзорно-установочные занятия	20	10	6	4
- ЛПЗ	20	6	6	8
- курсовая работа	20	20	-	-
Самостоятельная работа	154	54	42	38
Контрольная работа	2	1	1	-
Промежуточная аттестация	КЭ	Э	Э	3
Учебная практика	36			
Производственная (по профилю специальности)	36			

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности			
Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности Основные функции и принципы коммерческой деятельности Методы организации коммерческой деятельности	2	1,2,3
Тема 2. Содержание коммерческой работы	Этапы коммерческой деятельности	2	1,2,3
Тема 3. Коммерческие структуры	Хозяйственное товарищество Хозяйственные общества Общество с ограниченной ответственностью (ООО) Общество с дополнительной ответственностью Акционерное общество Производственные кооперативы	2	1,2,3
Практическая работа 1	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	1,2,3
Практическая работа 2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	1,2,3
Практическая работа 3	Мероприятия, направленные на защиту коммерческой информации	2	1,2,3
Самостоятельная работа 1. Коммерческие службы торговых организаций	Цели, задачи и структура коммерческой службы	4	1,2,3
Самостоятельная работа 2. Коммерческие риски:	Риск в сфере товарного обращения Сущность риска	4	1,2,3

Понятие коммерческих рисков, их классификация	Классификация коммерческих рисков		
Самостоятельная работа 3. Способы уменьшения коммерческих рисков	Политика избежания риска. Политика принятия риска. политика снижения степени риска. Страхование. Страховой интерес - полный и частичный	4	1,2,3
Самостоятельная работа 4. Страхование коммерческой деятельности	Сущность, содержание и виды страхования	4	1,2,3
Самостоятельная работа 5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: Источники коммерческой информации	Коммерческая информация: информация о покупателях и мотивах покупок, требованиях рынка к товару, конъюнктуре рынка, конкурентной среде	4	1,2,3
Самостоятельная работа 6. Классификации видов коммерческой информации	Выделяют следующие виды коммерческой информации	4	1,2,3
Самостоятельная работа 7. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерческой деятельности	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности	4	1,2,3
Самостоятельная работа 8. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерческой деятельности	Классификация договоров, договоры, применение в торговле. Содержание и форма договора	4	1,2,3
Самостоятельная работа 9. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерческой деятельности	Порядок заключения договора. Изменение и расторжение договора.	4	1,2,3
Самостоятельная работа 10. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерческой деятельности	Общие положения договора купли-продажи товаров	4	1,2,3
Самостоятельная работа 11. Организация оптовой и посреднической торговли	Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Значение и содержание закупочной работы.	4	1,2,3
Самостоятельная работа 12. Организация оптовой и посреднической торговли	Сущность и виды торгов. Назначение и организационные формы аукционов. Порядок и проведение аукциона.	4	1,2,3
Самостоятельная работа 13. Организация оптовой и посреднической торговли	Организация и проведение конкурсных торгов. Организация торговли на ярмарках и выставках.	3	1,2,3
Самостоятельная работа 14. Организация оптовой и посреднической торговли	Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности. Особенности рекламы отдельных видов товаров. Классификация рекламных средств.	3	1,2,3
Курсовые работы при изучении МДК 01.01	1. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на	20	1,2,3

	<p>складах и в магазинах.</p> <ol style="list-style-type: none">2. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций3. Организационно-экономические особенности лизинга.4. Франчайзинг в рыночной экономике.5. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.6. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.7. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.8. Структура и управление коммерческими организациями.9. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность10. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров11. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.12. Этикет предпринимателя-коммерсанта13. Организация и ведение деловых переговоров14. Деловые письма в коммерческой работе15. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.16. Обеспечение защиты коммерческой тайны.17. Роль товарных знаков в коммерческой работе.18. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.19. Организация коммерческой деятельности предприятия.20. Государственное регулирование коммерческой деятельности.21. Организация работы коммерческих служб.22. Защита прав потребителей.23. Организация приемки товаров по количеству.24. Организация приемки товаров по качеству.25. Организация складского		
--	--	--	--

	<p>хозяйства.</p> <p>26. Выставочно-ярмарочная деятельность.</p> <p>27. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</p> <p>28. Организация хозяйственных связей.</p> <p>29. Коммерческое предпринимательство.</p> <p>30. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.</p> <p>31. Субъекта коммерческой деятельности.</p> <p>32. Объекты коммерческой деятельности.</p> <p>33. Коммерческие договоры.</p> <p>34. Инновационная деятельность коммерческих предприятий.</p> <p>35. Организация перевозок автомобильным транспортом.</p> <p>36. Организация перевозок железнодорожным транспортом.</p> <p>37. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>38. Управление товарными запасами.</p> <p>39. Предпринимательские риски и успех</p> <p>40. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>41. Организация и технология работы розничного магазина</p>		
МДК 01.02 Организация торговли			
Тема 1. Сущность товародвижения, факторы, оказывающие воздействие на него	Товародвижение как торгово-технологический процесс доведения товаров из сферы материального производства в сферу материального потребления через предприятия оптовой и розничной торговли	2	1,2,3
Тема 2. Формы товародвижения, принципы его рационального построения. Реклама как способ продвижения товара	Форма товародвижения как организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя к потребителю	2	1,2,3
Тема 3. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе	Упаковка как средство или комплекс средств, защищающих товары от повреждений и потерь, а окружающую среду от загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения товаров	2	1,2,3
Практическая работа 1	Торговое обслуживание	2	1,2,3
Практическая работа 2	Реклама как способ продвижения товара	2	1,2,3
Практическая работа 3	Договор поставки	2	1,2,3

Самостоятельная работа 1. Классификация и характеристика основных видов и типов тары	Классификация тары. Характеристика основных видов и типов тары	4	1,2,3
Самостоятельная работа 2. Стандартизация, унификация и качество тары	Стандартизация тары. Унификация тары Организация оборота тары в торговле	4	1,2,3
Самостоятельная работа 3. Организация перевозок грузов в торговле	Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств	4	1,2,3
Самостоятельная работа 4. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом	Перевозка грузов. Систематические перевозки грузов. Подача транспортного средства. Правила перевозок грузов	4	1,2,3
Самостоятельная работа 5. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом	Отношения, возникающие при перевозке грузов железнодорожным транспортом между перевозчиками, грузоотправителями и грузополучателями	4	1,2,3
Самостоятельная работа 6. Товарные склады. Сущность оптовой торговли и перспективы ее развития	Оптовая торговля. Торговые функции. Сущность оптовой торговли. Перспективы развития оптовой торговли	4	1,2,3
Самостоятельная работа 7. Функции и классификация товарных складов	Товарный склад. Функции складов. Классификация товарных складов	4	1,2,3
Самостоятельная работа 8. Виды складских помещений и их планировка	Складские помещения предприятий оптовой торговли. Складские помещения основного производственного назначения.	4	1,2,3
Самостоятельная работа 9. Содержание и принципы организации складских помещений	Эффективность складского технологического процесса обеспечивается его рациональным построением	4	1,2,3
Самостоятельная работа 10. Технология операций по поступлению товаров на склад	Операции по поступлению товаров составляют начальную стадию складского технологического процесса	4	1,2,3
Самостоятельная работа 11. Технология размещения, укладки и хранения товаров	Принятые по количеству и качеству товары укладывают тару, пакетируют и перемещают в зону хранения. Здесь товары укладывают на стеллажи или в штабеля	2	1,2,3
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
Тема 1. Роль торгового оборудования в построении процесса товародвижения	Роль торгового оборудования в построении процесса товародвижения. Факторами, обуславливающие необходимость закупки того или иного вида оборудования. Материальная основа процесса товародвижения.	2	1,2,3

Тема 2. Классификация торгово-технологического оборудования	Немеханическое оборудование. Весоизмерительное оборудование. Контрольно-кассовое оборудование. Холодильное оборудование. Торговые автоматы. Технические средства для обработки коммерческой информации	2	1,2,3
Практическая работа 1	Оборудование для маркировки товаров	2	1,2,3
Практическая работа 2	Овладение ручной термоупаковочной машиной	2	1,2,3
Практическая работа 3	Торгово-измерительное оборудование	2	1,2,3
Практическая работа 4	Холодильное оборудование	2	1,2,3
Самостоятельная работа 1. Торговый инвентарь, назначение, виды	Немеханическое оборудование его назначение и классификация. Устройство немеханического оборудования. Требования к условиям и правила эксплуатации немеханического оборудования.	2	1,2,3
Самостоятельная работа 2. Контрольно-кассовое оборудование, его назначение и устройство, требования к условиям и правила эксплуатации	Классификация контрольно-кассового оборудования. Назначение и устройство контрольно-кассового оборудования. Требования к условиям и правила эксплуатации контрольно-кассового оборудования	2	1,2,3
Самостоятельная работа 3. Весоизмерительное оборудование, его назначение и устройство	Классификация весоизмерительного оборудования. Назначение и устройство весоизмерительного оборудования. Требования к условиям и правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования	2	1,2,3
Самостоятельная работа 4. Государственный метрологический контроль за средствами измерений.	Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	2	1,2,3
Самостоятельная работа 5. Фасовочно-упаковочное оборудование	Фасовочно-упаковочное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование и приборы	2	1,2,3
Самостоятельная работа 6. Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	Подъемно-транспортное оборудование предприятий розничной торговли. Классификация ПТО	2	1,2,3
Самостоятельная работа 7. Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация	Назначение торгово холодильного оборудования. Торговое холодильное оборудование: классификация	2	1,2,3
Самостоятельная работа 8. Классификация ККМ. Государственный реестр ККМ	Классификация ККМ по сферам применения. Классификация по конструктивному исполнению. Условия эксплуатации	2	1,2,3

Самостоятельная работа 9. Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации, устройство торговых автоматов	Назначение торговых автоматов. Классификация торговых автоматов. Правила эксплуатации и устройство торговых автоматов.	2	1,2,3
Самостоятельная работа 10. Термопринтеры. Сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, технические характеристики, правила эксплуатации	Мобильные термопринтеры. Термопринтеры настольного типа. Термопринтеры начального класса. Термопринтеры среднего класса. Термопринтеры промышленного типа. Высокопроизводительные термопринтеры	2	1,2,3
Самостоятельная работа 11. Пластиковые карты. Общие положения. Терминология классификация	Пластиковая карта. Магнитные карты: Кредитные карты; Платежные (дебетовые) карты; Экзекьютивные (исполнительные) карты; Чековые гарантийные карты; Карты с фиксированной покупательной способностью. Микропроцессорные карты	2	1,2,3
Самостоятельная работа 12. Трудовая деятельность человека	Условия труда: производственная среда и организация труда. Опасные и вредные производственные факторы и их классификация. Понятия о предельно допустимой концентрации (ПДК), предельно допустимом уровне (ПДУ). Тяжесть и напряженность трудового процесса. Работы с вредными и (или) опасными условиями труда.	2	1,2,3
Самостоятельная работа 13. Основные принципы обеспечения охраны труда	Понятие «охрана труда». Основные мероприятия в системе сохранения жизни и здоровья работников. Основные принципы обеспечения безопасности труда: совершенствование технологических процессов, модернизация оборудования, устранение или ограничение источников опасностей, средства индивидуальной и коллективной защиты. Система организационно-технических и санитарно-гигиенических и иных мероприятий, обеспечивающих безопасность труда; оценка их эффективности.	2	1,2,3
Самостоятельная работа 14. Основные положения трудового права	Конституция Российской Федерации. Трудовой кодекс Российской Федерации, федеральные законы и другие нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права. Понятие трудового договора. Содержание трудового договора.	2	1,2,3

	<p>Рабочее время и время отдыха. Трудовая дисциплина. Виды дисциплинарных взысканий. Правила внутреннего трудового распорядка. Нормы трудового законодательства, регулирующие применение труда женщин, лиц моложе восемнадцати лет.</p> <p>Ответственность за нарушение трудового законодательства.</p>		
Самостоятельная работа 15. Государственные нормативные требования по охране труда	<p>Государственные нормативные требования по охране труда. Порядок разработки, принятия, внедрения нормативных требований.</p> <p>Технические регламенты и изменение всей системы нормативных актов по безопасности в Российской Федерации. Международные и европейские стандарты и нормы. Гармонизация российских норм с международными нормами и нормами Европейского Союза.</p>	2	1,2,3
Самостоятельная работа 16. Техническое обеспечение безопасности производственной деятельности	<p>Безопасность технологических процессов. Безопасность зданий и сооружений, включая транспортные пути. Безопасность технологического оборудования и инструмента. Технические регламенты безопасности. Правила по охране труда при эксплуатации оборудования и выполнения работ.</p>	2	1,2,3
Самостоятельная работа 17. Обеспечение электробезопасности	<p>Основные причины и виды электротравматизма.</p> <p>Факторы поражающего действия электрического тока.</p> <p>Классификация помещений по степени поражения человека электрическим током Средства защиты от поражения электротоком.</p> <p>Правила по охране труда в электроустановках.</p>	2	1,2,3
Самостоятельная работа 18. Обеспечение пожарной безопасности	<p>Основные принципы пожарной безопасности. Задачи пожарной профилактики. Системы пожарной защиты. Категорирование помещений по взрывопожарной и пожарной опасности. Средства оповещения и тушения пожаров. Эвакуация людей при пожаре. Обязанность и ответственность администрации предприятия в области пожарной безопасности.</p>	2	1,2,3
Учебная практика	Виды работ	36	1,2,3

	<p>Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств.</p> <p>Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов.</p> <p>Идентификация вида, класса и типа торговой организации;</p> <p>Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам.</p> <p>Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира).</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>- Ознакомление с правилами внутреннего распорядка.</p>		
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p>	<p>Виды работ</p> <p>Охарактеризовать торговое предприятие;</p> <p>Организационно - правовая форма</p>	<p>36</p>	<p>1,2,3</p>

	<p>собственности, вид, тип , специализация и сфера деятельности, структура штата, д должностные обязанности менеджера по продажам, других категорий работников предприятия;</p> <p>Составить схему структуры аппарата управления торговым предприятием;</p> <p>. Составить схемы планировки и устройства предприятия (состав помещений , общая и полезная складская или торговая площадь, емкость , техническая оснащенность).</p> <p>- Составить схему размещения товаров .</p> <p>Проанализировать со стояние охраны склада, правил охраны труда и техники безопасности , противопожарной безопасности;.</p> <p>-Рассчитать эффективность использования полезной площади и емкости предприятия;.</p> <p>-Рассчитать техническое оснащение и эффективность использования оборудования и инвентаря;.</p> <p>Изучение договорной переписки: анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов;</p> <p>Принять участие в составлении заказов и заявок поставщику и их документальном оформлении;.</p> <p>- Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками;</p> <p>Выявить причины несоблюдения графиков;</p> <p>- Принять участие в приемке товаров, доставленных различными видами транспорта: железнодорожным, водным , автомобильным;</p> <p>- Ознакомиться с материально-технической базой, в том числе с технологическим оборудованием для погрузо-разгрузочных работ, создания и поддержания заданного режима хранения, размещения (укладки) товаров в складе.</p> <p>Овладение приемами укладки товаров в складе;</p> <p>- Ознакомление с методами размещения товаров в складе.</p>		
--	--	--	--

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств)
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Материально-техническое обеспечение реализации

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- учебники.

Технические средства обучения:

- мультимедийное оборудование;
- компьютер.

4.2. Учебно-методическое обеспечение профессионального модуля

4.2.1. Основная литература

1. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашкови К" ЭБС ЛАНЬ.
2. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация торговли, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашков и К" ЭБС ЛАНЬ.
3. Доступ к книге "Техническое оснащение торговых организаций, 2017 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Вологодский государственный университет" ЭБС ЛАНЬ.
4. Доступ к книге "Горькова Н. В., Фетисов А. Г., Мессинева Е. М. Охрана труда, 2022 г." - коллекция "Инженерно-технические науки - Издательство "Лань" (СПО)" ЭБС ЛАНЬ
5. Рыжиков С.Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда. Издательство КноРус. 2022. – 324 с. ISBN: 978-5-406-09234-7 Гриф: Рекомендовано Экспертным советом УМО в системе ВО и СПО в качестве учебника для специальности "Коммерция (по отраслям)" среднего профессионального образования
6. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. - 3-е изд. - Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. - 203 с. - ISBN 978-985-503-549-8. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/93405>.

4.2.2. Дополнительная литература

7. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк,

В. В. Синяев. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 506 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-08159-6. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/437395>.

8. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. - 2-е изд. - Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. - 89 с. - ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/121367>

9. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-394-04187-7. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/107811>.

10. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2018. - 294 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/85609>.

11. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. - 2-е изд. - Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. - 63 с. - ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/121368>.

12. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. - Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. - 295 с. - ISBN 978-985-503-941-0. - Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/93390>.

Нормативно-правовая документация:

Законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

Федеральные законы РФ

1. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

2. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.

3. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. от 30 декабря 2008 г.).

4. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
5. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315.
6. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. , ФЗ- № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.)
7. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)
8. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
9. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).
10. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм 17 июля 2009 г.).
11. «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).

Постановления Правительства Российской Федерации

1. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840);
2. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);
3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);
4. "О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров" от 27 марта 2007 г., № 185.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 29.03.2016)
2. ГОСТ Р 51304-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги

торговли. Общие требования" (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 N 769-ст)

3. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст)

Периодические издания

1. Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

4.2.3. Электронные издания и Интернет- ресурсы:

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций обучающихся.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включает в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
Результаты (освоенные общие компетенции)	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>